



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Cierzo Comunicación y el futuro en el Outsourcing

Autor

Roberto Lorenzo Escuin

Director

Pablo Pascual Andrés

Facultad / Escuela: Economía y Empresa - Lorenzo Normante
Año: 2019

Índice

Introducción.....	2
Ventajas.....	2
Inconvenientes	3
Presentación de la empresa.....	4
Objetivos.....	6
Análisis externo	7
Entorno general	7
Macroentorno, Análisis PEST	7
Competidores.....	10
Análisis Porter	13
Análisis Interno	16
Área Comercial.....	16
Área de producción.....	18
Servicios	19
Evolución.....	19
Análisis DAFO	20
Análisis CAMA	24
Plan estratégico.....	27
Aproximación a la idea de negocio	27
Misión, Visión y Valores.....	28
Definición de objetivos.....	29
Liderazgo en costes	29
Diferenciación	29
Enfoque.....	30
Plan de acción.....	30
Decisión final.....	36
Conclusiones.....	38
Bibliografía.....	39

Introducción

El presente Trabajo Fin de Grado (TFG) se enfoca en la subcontratación o externalización del mercado, también llamado outsourcing, para, que en un futuro, pueda ser utilizado por la empresa que junto a mi compañero estamos emprendiendo.

La elección de este tema se basa fundamentalmente en la importancia que tiene la subcontratación en el funcionamiento de cualquier empresa, ya sea a nivel productivo físico, como a través de internet. Es por ello que se han analizado, valorado y desarrollado un conjunto de acciones y estudios para, que en un futuro, la empresa que expongo, pueda utilizar el outsourcing como método de trabajo para conseguir sus objetivos principales.

La subcontratación o externalización del mercado es el proceso empresarial por el cuál una sociedad, asociación de trabajadores o personal de una cierta empresa cede la responsabilidad de sus actividades y ejercicios a otra sociedad, asociación de trabajadores o personal de una cierta empresa generalmente especializada en las tareas a realizar.

Antes de una empresa decida usar el outsourcing como método de contratación deberá analizar:

- La importancia del trabajo a desempeñar por la empresa subcontratada.
- El coste de realizar la tarea o contratarla mediante outsourcing.
- La confidencialidad de la tarea.
- Condiciones laborales

Según estos puntos analizados anteriormente, encontramos en la subcontratación una serie de ventajas e inconvenientes que explicaré a continuación:

Ventajas

1. Costes: La empresa subcontratada puede ofrecer unos menores precios y más competitivos que si la empresa principal (contratista) lo realizara por su cuenta.
2. Flexibilidad de volumen: Las empresas pueden elegir entre afrontar el volumen

total o recurrir a la subcontratación, esto sirve para prevenir la existencia de stock o no perjudicar el funcionamiento.

3. Flexibilidad de proceso: Realizar una subcontratación permite mejorar los procesos productivos, dividir de una manera más eficaz el factor tiempo y mejorar la calidad de realización.
4. Capacidad técnica o financiera: Cuando una empresa no tiene la capacidad de contratar personal o adquirir nueva maquinaria, se subcontrata para poder hacer frente a la demanda del mercado.
5. Ventajas legales y fiscales: A menudo vemos que las empresas comienzan a localizarse en países de todo el mundo donde la legislación y temas fiscales son diferentes a los locales y que son beneficiosos para las empresas en cuestión, además de atractivas para los países donde se encuentran las empresas subcontratadas.

Inconvenientes

1. Selección de una mala empresa: Si no se realiza una buena elección puede desprestigiar la imagen y el cuidado de la marca y empresa.
2. Que la empresa se vuelva nuestra competidora: Si la empresa conoce nuestro saber hacer, puede volverse en nuestra contra, convirtiéndose en una empresa competidora.
3. Coste reducido: El coste que imaginábamos puede no ser tan alto como esperábamos.
4. Se pierden puestos de trabajo: Al subcontratar, se pierden los empleos del sector en el que trabajará la empresa subcontratada.

Ahora explicaremos un poco sobre los pasos y aspectos a tener en cuenta a la hora de la realización del contrato de outsourcing, como son:

1. No abarcar las mismas o similares actividades o ejercicios a las realizadas en el centro de operaciones o central de trabajo.
2. No ejercer las mismas tareas o similares a las que realizan las personas

contratadas por el contratante.

3. El contrato debe estar justificado en el valor de la especialización
4. Realizar un contrato por escrito entre contratante y contratista.

Este contrato requiere:

1. Datos comprobables de ambas partes.
2. Detalles de las tareas a realizar.
3. Detalle sobre la forma de realización de las actividades.
4. Responsabilidad de ambas partes en materia laboral y seguridad social a cargo del contratista y no del contratante.
5. El contratante deberá verificar las actividades realizadas y su compromiso.

Presentación de la empresa

Cierzo Comunicación es una marca perteneciente a la “Asociación Cultural Role Media” dedicada al marketing online y publicidad, investigación de mercados, diseño gráfico y diseño web.

La empresa fue creada por dos estudiantes, Hugo Landa Turmo, Licenciado en Publicidad y RRPP por la Universidad de Gales y Máster en Organización de Eventos y Protocolo en la Universidad de Granada y por Roberto Lorenzo Escuin, estudiante de la Universidad de Zaragoza y redactor de este Trabajo de Fin de Grado.

Ambos fundadores de Cierzo Comunicación, anteriormente crearon otra asociación “Eventos Role” dedicada al emprendimiento de músicos, grupos y artistas de diferentes índoles como: escritura, pintura, escultura, etc.

La creación de Cierzo Comunicación se realizó tras mucho consenso y meditación, ya que había que empezar el proyecto, con unos materiales y clientes mínimos para su mantenimiento en el mercado.

Ambos creadores tienen una amplia experiencia en el sector, debido a que, Hugo Landa Turmo ha trabajado y colaborado en numerosos medios de comunicación como son: Europa Press, Tea FM, Radio Televisión Española, Granada Digital y Poder (Premio Think Tank 2016), además de las siguientes agencias de publicidad: Alternativa, Loher, Ogilvy, Unitic y SocialPubli.com.

Por otro lado Roberto Lorenzo Escuin estuvo trabajando en una reconocida agencia de publicidad como es 3lemon Soluciones Tecnológicas gestionando redes del tamaño de: Bankia, Grupo Vips, Vodafone, Nokia, Aurum Producciones y muchas más.

Tras la investigación de mercados realizada a lo largo de todo el entorno aragonés, decidieron llevar a cabo este emprendimiento empresarial ya que veían un nicho de mercado no lo suficientemente explotado por empresas en el entorno aragonés.

Actualmente cuenta con más de diez clientes fijos, que sustentan el mantenimiento actual de la empresa.

Objetivos

- Conseguir ser una empresa reconocida a nivel local y nacional en los próximos 5 años.
- Analizar la importancia del entorno general y específico como factores determinantes en la estrategia de la empresa.
- Incrementar el número de trabajadores de la empresa en los próximos 2 años.
- Realizar ese incremento en empleados a través del outsourcing y subcontratas.
- Incrementar los clientes estrella y que dejen de ser perros o interrogantes.
- Ayudar a los países más desfavorecidos o en época de recesión.

Análisis externo

Entorno general

Cierzo Comunicación es una empresa en construcción con los conocimientos y contactos suficientes para estar compitiendo en el mercado por ser una de las mejores compañías del sector en el ámbito local y poco a poco ir creciendo para estar entre las más reconocidas de Zaragoza y Aragón.

Actualmente Zaragoza es una localidad en crecimiento en este sector, ya que las localidades principales en cuestión son Madrid y Barcelona con una gran competencia en el mundo del Marketing Online, publicidad, investigación de mercados, diseño gráfico y diseño web.

Muchos comercios “PYMES” todavía están por integrarse al mundo digital, Cierzo Comunicación,, durante el periodo de desarrollo de la empresa se centrará en este sector para seguir incrementando el número de clientes, confiando y buscando clientes fieles y constantes, dejando de ser clientes perro o temporales, que sólo buscan un proyecto puntual.

Macroentorno, Análisis PEST

Factores Político-legales

Actualmente en España no se realizan ayudas a jóvenes emprendedores y la única salida que queda, sino dispones de capital es apuntarte a concurso locales o nacionales para que éstas fundaciones ya sean privadas o pública te ayuden, ya sea de manera económica o laboral, agilizar la creación y subsistencia de la empresa en funcionamiento.

Los factores político-legales a tener en cuenta en este proyecto, serían principalmente los métodos de ayuda a jóvenes emprendedores, ya sea por método de pago de autónomos/sociedad o creación de una asociación, que es lo que hemos tenido que realizar en un principio con Cierzo Comunicación debido a que las leyes españolas no

ayudan ni favorecen a la creación de empresas dirigidas por jóvenes emprendedores.

Factores Económicos

En este apartado explicaré los factores económicos que pueden influir sobre el poder adquisitivo de los posibles clientes de Cierzo Comunicación.

La crisis que comenzó en el 2008 que ha azotado a España y parte de Europa hizo mucha mella en las PYMES. La tecnología ha seguido avanzando, pero, en mucha de estas PYMES no ha sido posible incorporarla debido a que sus preocupaciones eran sobrevivir en el mercado más que aparecer en diferentes redes sociales, blogs y mejorar su imagen a través de nuevos diseños de logotipos o cartelería más trabajada. Por ello creemos que, ahora que, como actualmente, aunque muy poco a poco, la economía va resurgiendo, el mercado que se debe explotar es el de las PYMES, pero a un coste de servicio por debajo del que se venía usando. Esto se dice, ya que, estos años atrás las empresas que han sobrevivido a este gran golpe, se han hecho más poderosas y a las que vuelven a comenzar, no se les puede poner una barrera tan grande de coste publicitario para ellos como es el aparecer en redes sociales, cartelería, diseño gráfico y web.

Cierzo Comunicación propone unos presupuestos personalizados a cada cliente por el que a éste no le sea un factor imposible el realizar publicidad a través de redes y online.

Respecto al factor económico relativo al outsourcing, el país en cuestión seleccionado ha sido Venezuela, debido al mal momento económico y político por el que están pasando además de que en el país sudamericano hay una gran cantidad de profesionales y reconocidos diseñadores gráficos y web. El outsourcing que utilizaríamos actualmente, sólo abarcaría el sector de diseño tanto web como gráfico, ya que la gestión de redes y otros proyectos, la empresa prefiere seguir gestionándola cerca del cliente en cuestión.

Factores Socioculturales

Actualmente, tanto si hablamos a nivel de empresa como personal, si no apareces en la primera página de “Google” no existes. Esto mismo se está diversificando a las diferentes redes sociales que el entorno social nos engloba, es decir, si no apareces en “Facebook”, “Instagram”, “LinkedIn” o “Twitter” (aunque esta última poco a poco

desapareciendo), no existes.

La gran mayoría de personas comprendidas entre los 16 y los 55 años, actualmente, antes de realizar cualquier compra realiza una pequeña investigación y la primera forma de buscarlo es a través de internet, y por ello, les debe de aparecer a poder ser, en la primera página del buscador la página web de la marca (ya sea personal o profesional), y si no, alguna de las redes sociales donde ellas mismas se publiciten o aparezcan por crear un factor de visibilidad e investigación del cliente antes del proceso de compra o servicio. Además, las redes sociales, y sobre todo para los adolescentes hasta un rango de edad de unos 25 años, la forma de buscar a las empresas es a través de las redes sociales, más que a través del propio buscador, por lo que hay que tener muy en cuenta este público potencial muy atractivo en todos los aspectos, ya que principalmente son los grandes impulsores de la viralización de muchas marcas (como anteriormente he citado, ya sea personal o profesional) y son los que puede ser, que gracias a ellos, las marcas funcionen y sean conocidos en todo el territorio que deseamos abarcar.

Con estos factores explicados lo que quiero decir es que para obtener ventas, tanto físicas como online, se debe de aparecer tanto en redes sociales como tener una página web propia, ya que la gran mayoría de ventas actuales, más que personales se realizan por transacción online y por ello, los comercios y empresas de todo tipo de sector, deberían ceder este tipo de trabajo a especialistas del sector, ya sean externos o internos si la propia empresa tiene su propio departamento de investigación de mercados, marketing o diseño.

El outsourcing que utilizaríamos actualmente, sólo abarcaría el sector de diseño tanto web como gráfico, ya que, además de ser decisión empresarial que la gestión de redes y otros proyectos, la empresa prefiere seguir gestionándola cerca del cliente en cuestión, también podría implicar de una manera negativa las formas de escribir, el dialecto utilizado, además de poder llevar a equívocos debido a, como he comentado anteriormente, la forma de escritura y comprensión

Factores tecnológicos

Los factores tecnológicos avanzan muy rápidamente y en este sector de negocio hay que estar a la última moda, tanto en PC's, portátiles como en smartphones, además de tener

clarísimo a que tipo de dispositivo te quieres dirigir.

En este apartado debemos de tener en cuenta y mantener un conjunto de equipos informáticos de diferentes pulgadas, velocidad y visión de imagen.

El outsourcing que decidiéramos deberá contar con los mismos equipos informáticos, es decir, de alta capacidad de trabajo, diferentes pulgadas y, a poder ser, que las marcas utilicen la misma gama de colores que los equipos informáticos que usamos nosotros, debido a que no se aprecia igual ciertos colores en una marca de ya sea teléfonos, PC's o portátiles que en otros.

Competidores

Actualmente están apareciendo muchas empresas dedicadas al sector del marketing online, diseño gráfico y diseño web, además del posicionamiento SEO y otras facetas.

Cierzo Comunicación se distingue por contar con sus creadores que anteriormente ya habían trabajado por un lado, Roberto Lorenzo para unas de las empresas más importantes del país a nivel publicitario y Hugo Landa trabajando para los principales medios de comunicación tanto nacionales como internacionales. Cierzo Comunicación cuenta con una amplia agenda de contactos de los que mantiene el contacto constantemente para más adelante poder aparecer en ciertos medios de comunicación tanto físicos como online, además de celebridades conocidas.

Para poder saber hacia quién te enfrentas, es muy importante identificar claramente cuáles son las empresas competidoras en el sector de la comunicación, como he nombrado anteriormente, Zaragoza poco a poco está creciendo en el sector de la comunicación y para ello buscamos las empresas que más visibilidad obtienen en Zaragoza a nivel informático y que tienen cubiertos nuestros objetivos a alcanzar.

Para ello, las principales empresas competidoras en Zaragoza para Cierzo Comunicación, que abarcan un mayor espacio de mercado serían principalmente:

- Bambam Comunicación

Empresa especializada en gestión de redes sociales, publicidad online y diseño gráfico.

Antiguos compañeros en 3lemon Soluciones Tecnológicas del realizador de este TFG (Trabajo Fin de Grado). Cuentan con una amplia experiencia además de una extensa lista de clientes con gran valor y potencial empresarial. La empresa está consolidada con un factor humano en torno a 15-20 personas además con 2235 seguidores en Instagram y 1337 en Facebook.

- 3lemon Soluciones Tecnológicas

Empresa pionera a nivel nacional en la comunicación online, gestión de redes sociales, programación web y diseño gráfico. Ha trabajado para las mejores marcas internacionales tales como Harley Davidson, Bankia, Grupo Vips, Nokia, Vodafone, Movistar, Aurum Producciones y un largo etc.

Cuenta con agencias en Zaragoza y Madrid en España, Miami (Estados Unidos), Santo Domingo (República Dominicana), Bogotá (Colombia) y Ciudad de Panamá (Panamá).

Sus seguidores en las principales redes sociales son 1630 en Instagram y 1366 en Facebook.

- Efor

Empresa especializada en soluciones de software, marketing online, diseño de páginas web y sistemas y hosting en las localidades de Madrid, Barcelona y Zaragoza.

Únicamente cuenta con Facebook y Twitter como redes sociales, pero cuentan con la confianza de la gran empresa electrónica IBM.

- Bu! Comunicación

Especialistas en diseño gráfico y, sobre todo, en diseño web. Esta empresa se posiciona como una de las principales a nivel autonómico en programación web. Cuentan con un factor humano de 4 personas como jefes de departamento y en torno a 5 personas por departamento, haciendo un total de 20 personas en el equipo creativo.

- Stuart Studio

Esta empresa, al igual que Cierzo Comunicación fue creada por un estudiante de la Universidad San Jorge de Zaragoza, mientras éste terminaba la carrera. Gracias a la realización de la carrera universitaria adquirió contactos que supo mantener para poder crear su empresa, es una de las principales competidoras en nuestro mercado ya que podría ser prácticamente una muy semejante a la nuestra, ya que se especializan principalmente en gestión de redes y en segundo plano, diseño gráfico y web.

- Estudio Versus

Pionera a nivel estatal en diseño gráfico, sus principales clientes son, Cervezas Ambar, Real Zaragoza y Sangría Lolea. Ésta empresa se dedica única y exclusivamente al diseño gráfico.

- Numericco

Jóvenes emprendedores con muchas ganas de crecer y apoyándose en el cliente aragonés, consiguiendo premios a niveles nacionales y locales y situándose en una localización óptima y estratégica para el cliente, en la misma Plaza España de la capital aragonesa.

Análisis Porter

El análisis estratégico de Porter es un análisis visual, que nos ayudará a establecer y analizar un marco a nivel de competencia dentro del sector industrial y una forma de adelantarse al desarrollo de la estrategia de negocio.



Ilustración 1: Análisis Porter

1. Competidores potenciales

En primer lugar analizaremos a los competidores potenciales que se están creando a través del mundo virtual, de las redes sociales, diseño gráfico y web, ya que actualmente, este mercado está siendo muy impulsado especialmente por jóvenes emprendedores con unos estudios superiores y complementados por masters y postgrados.

Las barreras de entrada a este sector son:

Altos y amplios conocimientos del sector. Tanto online, como de diseño (ya sea gráfico

o web), además de la complejidad de la programación web de las páginas que se visitan a diario a través de los portales online. Se deben conocer muchas y variadas herramientas y aplicaciones informáticas para trabajar, además del conocimiento del público en general (horarios de conexión del público objetivo, gustos, etc.)

Diferenciación del producto. El posicionamiento SEO, la visibilidad online y la estructuración, imagen y facilidad de una página web es fundamental para una diferenciación en el mercado.

Política gubernamental. Hay que tener un conocimiento y cumplimiento muy restrictivo de las leyes online, ya que además es un mercado que actualmente es muy perseguido por el tema de cumplimiento legal de las cookies, política de privacidad y muchas otras.

2. Rivalidad entre los competidores existentes

La competencia es muy amplia y fuerte. Queda un pequeño nicho de mercado a nivel local que no está tan explotado ni difundido, que serían las PYMES, pero quitando ese nicho, todo lo demás está muy explotado y consolidado en la capital aragonesa. Hay que inclinarse hacia esas pequeñas y medianas empresas que con la crisis económica sufrida en España, no pudieron hacer frente a gastos en publicidad y gestión online, únicamente se centraron en sobrevivir la debacle.

La rivalidad es intensa por los siguientes motivos:

- Las empresas dominantes tienen poder sobre los precios.
- Hay una interdependencia entre empresas, por lo que el beneficio de cada una de ellas no se basa únicamente en el precio y estrategia de ventas, sino también en el precio y la estrategia de ventas de sus rivales.
- Las empresas suelen llevar una estrategia de crecimiento externo a través de fusiones y asociaciones con otras empresas. Debido a esta fusión o asociación, disminuye el número de empresas en el mercado y aumenta el tamaño de la empresa tanto económica, como en el mercado, lo que hace ser una compañía mucho más potente en el mercado mundial.

3. Amenaza de productos sustitutivos

Actualmente no hay ningún producto sustitutivo para este sector de servicios, lo único que puede suceder en estos casos, es que se deje de utilizar una red social o alguna herramienta en particular, pero más adelante aparecerá otra para renovarse. Hay que estar continuamente integrado y formado para formar parte y mantenerse vivo en el mercado.

4. Poder de negociación de proveedores

En este sector no hay proveedores, únicamente las bases legales y el costo de obtención de los materiales y programas de pago, fijan un precio, prácticamente monopolista y con las herramientas que se ofrecen de pago, empiezas a funcionar en el acuerdo empresarial.

La única y exclusiva competencia que tienen estos programas monopolistas, son únicamente, aunque muy agresiva, la venta o descarga gratuita de éstos programas en páginas webs secundarias.

Éstas empresas o programas también obtienen beneficios a través de la publicidad que aparecen en las páginas webs secundarias.

5. Poder de negociación de clientes

El poder de negociación de los clientes cada vez es más y más fuerte, ya que aunque sea muy poco a poco es una característica que alimentan de manera personal, debido a la gran cantidad de información que encuentran ya sea a través de medios de comunicación como la televisión, radio o incluso la propia publicidad o datos que les pueden aparecer mientras navegan por internet o sus cuentas personales de las redes sociales.

Podemos distinguir dos tipos de clientes, los cuales tienen distinto poder negociador:

- Por un lado el cliente lógico. Que cuenta tanto el periodo de aprendizaje, como el tiempo que dura el desarrollar la acción de trabajo, suelen ser clientes con una

alta formación e informados de los datos y presupuestos que se barajan en la actualidad.

- Por el otro lado tenemos al cliente más agresivo e indiferentes. Sólo miran por el bien de su negocio, y no se dan cuenta de que detrás de todo lo realizado, hay un trabajo de investigación, formación e información. Suelen ser clientes menos formados y más agresivos o con un carácter fuerte.

Análisis Interno

Cierzo Comunicación cuenta con 2 socios fundadores y 2 trabajadores asociados, los cuáles prestan sus servicios de autónomos en momentos con una gestión alta de trabajo(momentos pico) para la empresa.

La empresa no cuenta con un organigrama jerarquizado ni estructurado, pero sí que sigue una distribución de tareas organizadas:

- Hugo Landa se encarga de los proyectos de diseño web, gráfico y maquetación.
- Roberto Lorenzo es el Community Manager de Cierzo Comunicación y todos los demás clientes que hacen que Cierzo Comunicación se mantenga en pie.

Área Comercial

Como la empresa en cuestión es de nueva creación, no podemos analizar al 100% la cuota de mercado actual, pero sí que podemos hacer un sondeo generalizado a todas las empresas, ya que todas las empresas podrían ayudarse de nuestros servicios, aunque estudiándolo más personalmente, no todas los necesitan, ya que muchas de ellas no les interesa o conviene aparecer en redes sociales o trabajar a través de plataformas online. Actualmente en la provincia de Zaragoza según el Directorio Central de Empresas (DIRCE) hay un total de 74.634 locales empresariales, lo que equivale a un 0,005359% (4/74634) de cuota de mercado zaragozano y un 0,003801% (4/105222) en el mercado aragonés.



El objetivo principal sería un incremento del 75% del mercado aragonés, obteniendo un total de 8 clientes fijos y potenciales, así haría incrementar el factor humano en Cierzo Comunicación. A través del diseño y nombre de marca, queremos aportar una imagen de marca cercana

Ilustración 1 - Mercado empresas Zaragoza y Aragón

1. Nombre de marca

El nombre elegido fue Cierzo Comunicación, con la idea de cercanía ante la población aragonesa, y más concretamente la zaragozana. De esta forma queremos crear un vínculo cercano y, aunque sea de profesionalidad, queremos buscar una confianza y trato de tú a tú desde el primer momento. Para proyectos fuera del entorno aragonés, se utilizará el nombre de marca de la Asociación Cultural principal, es decir, Role Media, cuyo significado viene del conjunto de letras de Roberto Lorenzo Escuin, además de que en inglés, Role, significa papel de actor o de intérprete.

2. Logotipo

La búsqueda de la calma con la agresividad publicitaria llevó al logotipo a llevar los colores azul celeste y negro, con una estrella dentro de la “O”, para hacer referencia la consecución con la primera asociación que crearon Hugo y Roberto “Eventos Role” y otro detalle, para hacer referencia al viento de Zaragoza, encima de la “Z”, se colocó un tornado, y no es casualidad que se hiciera encima de la “Z”, ni mucho menos, sino por volver a hacer referencia a la ciudad de origen de la empresa.



Ilustración 2 - Logotipo Cierzo Comunicación

La fuerza de ventas y captación de clientes se focalizará en el posicionamiento web, técnicas SEO (*Search Engine Optimization*) a través de palabras clave en la página web, post semanales en el blog corporativo, interacción en redes sociales (Facebook, Twitter,

Instagram, LinkedIn...).

Respecto a las técnicas SEM (*Search Engine Marketing*) utilizaremos estas técnicas invirtiendo en publicidad segmentada a través de las redes sociales, principalmente a través de Facebook e Instagram.

Otro método para la obtención de una clientela fija y fiable, serán a través de métodos convencionales o tradicionales, entregando tarjetas en mano o acudiendo a ferias o eventos en lugares públicos, principalmente, estos clientes no serán 100% a puerta fría, ya que antes de acudir a su encuentro habrán sido estudiados minuciosamente para ofrecerle un *face to face* cordial y elegante a la vez que preparado, para ver si realmente necesitan nuestros servicios, comentarles que podrían mejorar o conocer si ya está siendo gestionado por otra empresa los servicios que nosotros podemos ofrecerle.

Cierzo Comunicación, al estar formado por pocas personas en su equipo, buscará pequeñas y medianas empresas como posibles clientes, ya que somos realistas en que las grandes empresas contarán con servicios de grandes y reconocidas agencias de publicidad.

Área de producción

Los costes fijos mensuales a los que se somete la empresa una vez realizada su creación serían:

1. Al no ser todavía Sociedad, no tenemos unos costes mensuales fijos por la cuota mensual de autónomos, pero hay que tenerla en cuenta cuando la Asociación se convierta en Sociedad.
2. Alquiler del local o espacio de coworking.
3. Suministros (luz, agua, productos de limpieza e higiene, conexión a internet,...)
4. Gestoría
5. Mantenimiento
6. Mensualidad del/los hostings empresariales.

El área de producción se divide en 3 departamentos, integrados por 1 persona en cada departamento.

– Departamento Social Media y Gestión de redes

Dirigida por Roberto Lorenzo Escuin, realizador de este TFG (Trabajo Fin de Grado), trabajador en 3lemon y co-fundador de Cierzo Comunicación, Eventos Role y Role Media

– Departamento Diseño Gráfico y Web

Dirigida por Hugo Landa Turmo, licenciado en Publicidad y RRPP por la Universidad de Gales y Máster en Organización de evento y Protocolo en la Universidad de Granada además de ser el otro co-fundador de Cierzo Comunicación, Eventos Role y Role Media

– Departamento Comercial

Dirigida por la comercial externa Ana Pilar Biescas Fañanás, jefa de equipos directivos como Fundación Ibercaja, ICEX España Exportación e Inversiones y en el Instituto Tecnológico de Massachusetts.

Servicios

Cierzo Comunicación realiza servicios de gestión de redes sociales, publicidad online, diseño gráfico y web y servicios de edición de fotografía y vídeo, además de formación especializada en publicidad, edición de imagen y vídeo, imagen de marca y otros aspectos relacionados con el mundo publicitario e imagen.

Evolución

El proyecto de Cierzo Comunicación comenzó en marzo de 2018 con la realización de proyectos pequeños y con poco potencial para la supervivencia en el mercado empresarial.

A final de septiembre tuvo un pico de clientes con la contratación de 4 empresas locales, 2 tiendas de venta de ropa y ocio, una peluquería y un centro de estética.

El gran crecimiento de la empresa vino cuando a principios de año la Asociación Aragonesa de Psicopedagogía contrata a Cierzo Comunicación para la realización de edición de vídeo e imagen, realización de una adaptación del nuevo logotipo como

método de atractivo al 25 aniversario de la asociación y formaciones mensuales sobre diferentes temas relacionados con los servicios que Cierzo Comunicación realiza a diario.

Análisis DAFO

El análisis DAFO de la empresa no permite diseñar la estrategia en la que se basará ésta para afrontar su futuro a corto, medio y largo plazo, ya que se trata de un resumen de todo el análisis estratégico, tanto interno como externo, recopilado a lo largo de todo este TFG.

Por un lado nos encontramos los factores relevantes del entorno, es decir, las amenazas y oportunidades. Por el otro, los factores claves del éxito o fracaso de la empresa, donde nos encontramos las ventajas competitivas, llamadas Fortalezas y las debilidades más significativas de la empresa.

De esta manera, el modelo se puede aplicar a cualquier sector o área de negocio, teniendo siempre en cuenta, la capacidad real de los datos y no conllevar a la ilusión u optimismo, sino, como bien he dicho anteriormente, debe ser realista.

A continuación se presenta la matriz DAFO para la empresa *Cierzo Comunicación*:

Debilidades

- Empresa de nueva creación.

Tiene que ganarse un prestigio y una imagen antes de que futuros clientes elijan a Cierzo Comunicación como su estudio de marketing online, diseño gráfico, diseño web y fotografía por excelencia.

- Ausencia de cartera de clientes fijos.

Todavía tiene que ganarse la confianza de los clientes.

- Necesidad de personal para realizar un trabajo más relajado.

Tenemos que desarrollar una jornada laboral más continua y larga de lo normal, sino no llegamos a los objetivos marcados.

- Poca visibilidad en el mercado.

Al no disponer todavía de mucha capacidad económica, a la vez que temporal, es complicado hacer frente y luchar la visibilidad en el mercado contra la competencia.

Amenazas

- Facilidad de entrada de nuevos competidores.

Únicamente se requiere un ordenador, aunque muchos conocimientos y formación diaria para poder mantener a flote un estudio de marketing online, diseño gráfico y web.

- Elevada rivalidad entre competidores actuales.

Lucha constante por mantener el precio más bajo para su contratación.

- Clientes más exigentes y mejor informados.

Los clientes no son aquellos clientes de hace 5-10 años, los cuales no se informaban por lo que sucedía a través de las redes sociales e internet. Cada vez el cliente es más exigente y está mejor informado sobre la actualidad y los usos y objetivos de este trabajo.

Fortalezas

- Nuevos conocimientos y aplicaciones de Community Manager, Programación web, Diseño Gráfico, Marketing y Publicidad.

Hay muchas empresas que no cuidan la actualidad de sus servicios y utilizan técnicas antiguas para realizar sus tareas, en Cierzo Comunicación se utilizan las técnicas más actuales para la realización de sus servicios, además de herramientas Premium para la realización de éstos.

- Uso de marketing de contenidos.

Muchas competidoras no utilizan el marketing de contenidos para enfocarse a un público objetivo, sino que crean contenido irrelevante y poco valioso, ya que se dedican a un público más generalizado.

- Excelente atención al cliente a través de WhatsApp Business.

La población cada vez utiliza menos el email y prefiere hacerlo directamente por WhatsApp, que no por teléfono, nos hemos hecho más reacios a utilizar las llamadas de voz para hablar con desconocidos, en Cierzo Comunicación tenemos un servicio de WhatsApp Business de 14 horas diarias.

- Calidad-Precio competitivo

Al únicamente ser 2 en la formación de Cierzo Comunicación, la calidad-precio que podemos ofrecer es mayor que la de un equipo humano de 10 personas o más.

- Gran cartera de contactos: Famosos, Community Manager, Youtubers, Medios de Comunicación...

La cartera de contactos es muy importante para poder comenzar un proyecto empresarial.

- Precios más económicos

Como bien he dicho anteriormente, al ser únicamente 2 personas en la formación de Cierzo Comunicación el precio que podemos ofrecer es menor que el de un estudio de 10 personas o más.

Oportunidades

- Competencia envejecida en acciones de marketing, diseño web, gráfico y gestión de redes sociales.

La competencia utiliza programas informáticos, técnicas de trabajo y acciones de marketing muy envejecidas. Nosotros contamos con una formación actual y programas y técnicas de trabajo Premium (muy valoradas en el mercado de trabajo).

- Mucha posibilidad de clientela en PYME's.

El mercado pasado se centró mucho en grandes empresas, olvidándose del pequeño y mediano empresario, donde, actualmente, hay una alta posibilidad de cliente potencial.

- Diferenciación en nuevos proyectos.

Podemos marcar la diferencia y dar un estilo propio a los proyectos, debido al estudio minucioso que se realizó de la competencia.

- No centrarse sólo en clientela empresarial, sino consumidor final.

A parte de trabajar para clientes, que también son una empresa y no consumidores finales, creamos proyectos propios innovadores (ajenos al trabajo realizado en marketing y diseño, con otro nombre de marca) con la finalidad de ofrecer una mayor garantía de negocio y mayores servicios al consumidor final.



Ilustración 3 - Matriz DAFO

Análisis CAMA

Combatir debilidades – Estrategias defensivas

- Empresa de nueva creación
 - Estricto proceso de reclutamiento personal.
- Ausencia de cartera de clientes fijos.
 - Aprovechar los contactos para captar clientes
 - Sacar el mayor rendimiento posible a los contactos.
- Necesidad de más personal para realizar un trabajo más relajado
 - Realizando una buena tarea comercial traerán más ingresos y con ello la posibilidad de pagar a otro trabajador.
- Poca visibilidad en el mercado
 - Para obtener un buen posicionamiento SEO en el mercado, se requiere mucho tiempo y dedicación continua de la actividad.

Afrontar amenazas – Estrategias reactivas

- Facilidad de entrada de nuevos competidores
 - Aprovechar la ventaja de un precio competitivo.
 - Diferenciación de nuestra empresa por medio de calidad diferenciada e imagen corporativa
- Elevada rivalidad entre competidores actuales
 - Fidelización de clientes por nuestra diferenciación en calidad e imagen de marca.
- Clientes más exigentes y mejor informados.
 - Hacer ver al cliente la realidad total, que para realizar el trabajo que realizamos de una manera óptima, se necesita varias personas al cargo de cada empresa.

- Adaptación y actitud proactiva en cuanto a gustos y tendencias de información.

Mantener fortalezas – Estrategias adaptativas

- Nuevos conocimientos y aplicaciones de Community Manager, Programación web, Diseño Gráfico, Marketing y Publicidad
 - Aprendizaje de nuevas técnicas de analítica y programación web.
 - Utilización de técnicas de marketing no convencionales.
- Uso de marketing de contenidos
 - Creación de contenido relevante diario y continuo, para que, de esta forma, obtengamos el seguimiento de un público objetivo y potencial.
- Excelente atención al cliente a través de WhatsApp Business.
 - La atención rápida y personalizada a través de las tecnologías móviles dan una mayor y mejor imagen de marca, que es percibida de una manera positiva por el cliente potencial.
 - Rápida y directa contestación al cliente, sin tener que hacerle pasar un mal momento para muchos a la hora de tener que explicarse de una manera cordial, ya sea a través de correo electrónico o vía telefónica
- Calidad-Precio competitivo
 - Las PYME's tienen muy en cuenta el precio a la hora de poder realizar esta acción a través de una empresa externa, o la decisión de intentar realizarlo ellos mismos.
- Precios más económicos
 - El precio influirá mucho en más de un 70% la decisión del futuro cliente
 - Muchas PYME's más que la calidad de realización, buscarán un precio económico para que una empresa externa lo realice
- Gran cartera de contactos: Famosos, Community Manager, Youtubers, Medios de Comunicación, etc.

- Mantener el contacto con ellos, nos otorgará mayor calidad corporativa a la vez que una mayor cartera de clientes, tanto nuevos como su fidelidad ante nosotros.

Aprovechar oportunidades – Estrategias ofensivas

- Competencia envejecida en acciones de marketing, diseño web, diseño gráfico y gestión de redes sociales.
 - El tener una formación más actual y continua, nos favorece positivamente y nos hace estar por delante tanto en visibilidad, posicionamiento e imagen de marca.
 - Logotipo novedoso
 - Web actualizada
- Mucha posibilidad de clientela en PYME's.
 - Las pequeñas y medianas empresas se sienten olvidados por muchas empresas de comunicación por lo que nosotros fijaremos nuestro cariño y trabajo en ellos para que se sientan valorados.
- Diferenciación en nuevos proyectos
 - Marcar la diferencia y ofrecer un estilo propio nos otorgará una mayor imagen de marca.
 - Acostumbraremos al cliente potencial a reconocer nuestro estilo de trabajo, con nuestra marca empresarial.
- No centrarse sólo en clientela empresarial, sino productos y proyectos dirigidos al consumidor final
 - Realizar otros proyectos innovadores con otro nombre de marca, pero relacionados con Cierzo Comunicación dará una imagen de marca muy valorada por los consumidores.
 - Posibilidad de que muchos de los proyectos innovadores se hagan virales y reconozcan la empresa corporativa gracias a estos proyectos

Plan estratégico

Para definir un posicionamiento estratégico concreto deberemos proyectar todos nuestros valores humanos en el proyecto y la visión y misión de este, además de los valores corporativos y estrategias genéricas.

Aproximación a la idea de negocio

Los proyectos y servicios de Cierzo Comunicación son claros y directos. La empresa se encargará principalmente de monitorizar redes sociales, publicidad (principalmente online) de los clientes, realizar estudios de mercado e imagen corporativa, la realización de piezas gráficas, tanto corporativas como de productos y servicios ofrecidos por el cliente así como la creación y actualización de la programación y diseño web corporativo.

El principal valor añadido de nuestra empresa se localiza en los conocimientos actuales y continua formación para no quedarnos anclados en el pasado como les ha pasado a la gran mayoría de agencias publicitarias.

Muchas agencias de publicidad y desarrollo web cuentan con programas, actualmente desfasados, con los que muchos de estos clientes contratan sin saber realmente lo que contratan, ya que muchos de ellos tienen acuerdos desde hace años, incluso décadas y no intentan por aprender a utilizar y desarrollar nuevas aplicaciones o programas por no perder tiempo en la formación, que a la larga, en los procesos de trabajo tecnológicos, son algo útil, necesario, e incluso obligatorio, esto último haciendo referencia a las leyes de protección de datos en numerosas webs, más conocida como “ley de cookies”.

Con las aproximación de negocio definida y explicada, ahora nos centramos en explicar la misión, visión y valores de la empresa y como llevar a cabo estas subcontrataciones de manera legal a través de unas pautas promovidas por la empresa, pero unas condiciones exigidas por el subcontratado.

Misión, Visión y Valores

Misión

La misión del negocio es la realización de proyectos publicitarios a través de plataformas online, imagen corporativa y el crecimiento empresarial y económico de la misma, cuidando al máximo todos y cada uno de los movimientos que el cliente realiza, es decir, un continuo seguimiento de acciones, para que el plan de marketing realizado para ésta.

Con estos procesos de acompañamiento queremos crear un vínculo especial con los clientes, y ya no vernos como cliente-contratado, sino un vínculo de amistad o confianza y no tan profesional, explicando esto porque al final, muchas de las empresas que acaban separando la relación laboral es porque la agencia contratada explica los pasos que se van a realizar a lo largo del proceso de marketing, pero sin hacer caso a la necesidad real del cliente.

Visión

La visión del negocio, se basa fundamentalmente en la expansión de la empresa a lo largo de diferentes mercados, apareciendo en el mercado sudamericano e incrementando la presencia en el mercado aragonés, de este modo se producirá un mayor alcance de mercado geográfico.

Hay que tener en cuenta que la imagen de marca cuenta y hay que tener un especial cuidado a la hora de enviar los proyectos realizados desde la empresa subcontratada, por lo que tendremos que revisar con especial cuidado los trabajos enviados desde allí.

Valores

Los valores empresariales principales impulsados por Cierzo Comunicación es la igualdad tanto laboral como salarial entre sexos y países hacia los que la agencia quiera expandirse.

Respecto a la subcontratación, según los socios fundadores, opinan que la empresa subcontratada debe ser la que ponga las condiciones salariales y de contrato, y una vez llegado a ese acuerdo, Cierzo Comunicación se encargará de las exigencias respecto a

programas y herramientas que se deben utilizar en la realización de proyectos

Los objetivos que se marca la empresa para conseguir un outsourcing empresarial digno, legal y eficaz son los siguientes:

Definición de objetivos

A través del outsourcing y de la utilización de medios online, Cierzo Comunicación busca ser una de las empresas de comunicación más reconocidas en Zaragoza y Aragón. También buscaremos incrementar el número de trabajadores de la empresa en los próximos dos años además de crear empleo en otro país con el objetivo de crear empleo y expandir la marca Cierzo Comunicación en el país o países en cuestión, que más adelante, tras el estudio realizado, desvelaremos.

Para alcanzar estos objetivos necesitaremos centrar las fuerzas en 3 estrategias principalmente:

Liderazgo en costes

El liderazgo en costes es la estrategia principal que intentaremos estudiar y realizar para conseguir los objetivos predeterminados, ya que, tras los estudios realizados, la reducción en los presupuestos de publicidad-alcance es de los detalles más busca por las PYME's españolas.

Para ello buscaremos un método de reducción de costes a través del outsourcing y contratación de empresas y “freelances” a través de las aplicaciones informáticas www.fiverr.com y www.freelancer.com.

Diferenciación

Cierzo Comunicación ha creado un estilo propio en diseño de logotipos, cartelería y diseño web, utilizando plugins Premium y especiales además de una dura formación especializada en programas, lo que obligaremos y proporcionaremos la cesión y utilización de los derechos de los plugins utilizados a los autónomos y empresas contratadas en los proyectos que nos ayuden a mejorar los tiempos de entrega además de alargar una cartera de clientes en el país de la empresa o autónomo contratado.

Enfoque

Como bien se ha explicado a lo largo del Trabajo de Fin de Grado, únicamente utilizaremos el outsourcing para los proyectos que estén relacionados directamente con la realización de diseño, ya sea web u online, ya que, debido al idioma puede haber equivocaciones en alguna transcripción, por lo que únicamente los proyectos a realizar por la empresa o autónomo subcontratado serán de índole gráfico o web.

Plan de acción

En los últimos meses Cierzo Comunicación ha incrementado en casi un 25% su clientela, además de que han proyectos realizados por la empresa, han sido aprobados por empresas aceleradoras e inversores, por lo que, deberán de delegar en otras empresas muchos de sus trabajos a realizar, como bien se lleva diciendo a lo largo del proyecto, se delegarán los trabajos de índole gráfica y web.

Para la delegación de éstos se ha llegado a la conclusión de que se utilizarán plataformas informáticas a través de la red, como son www.fiverr.com y www.freelancer.com.

La empresa está al tanto de lo sucedido tanto política, económica e intelectualmente en los diferentes países y continentes del mundo. Por lo tanto, la empresa ha decidido tener en cuenta estos sucesos para realizar la elección del artista, artistas o empresa que realizarán los proyectos enviado a Cierzo Comunicación.

Está claro que lo que buscamos desde Cierzo Comunicación es una ayuda a la comunidad indígena del país y una continuidad a la vez que expandirse por el mercado del país.

Los países en los que nos hemos centrado en incluir la subcontratación y sus circunstancias son:

- Argentina: Uno de los países antiguamente por excelencia para expandir la empresa en su mercado, tanto por conocimiento, población y afluencia de

mercado actual.

Actualmente, Argentina se dirige hacia una hiperinflación, una de las más graves de la historia, que está haciendo que los precios de las cosas suban y suban y la población huya del país. Para muchos de los habitantes de allí, está sucediendo, políticamente hablando, algo muy parecido a su país vecino sudamericano, Venezuela.

- Camboya: País que todavía no ha llegado a recuperarse ni físicamente ni mentalmente, tras las masacres de los Jemeres Rojos entre los años 1975 y 1979 a las minorías étnicas, intelectuales y exfuncionarios del gobierno y familia. Podría ser un buen destino para un comienzo para conseguir la normalidad en este país, actualmente democrático, pero donde todavía existe el miedo ante este suceso.
- India: Uno de los países del mundo donde el nivel de vida es más barato, la población está muy formada en temas informáticos y gráficos, además tiene la ventaja del control del idioma (inglés), que ayudará a la realización de traducción de páginas webs, y no tener que contratar a otra persona, o la central de Cierzo Comunicación tenga que dedicar su tiempo a la traducción de los textos webs.
- Tailandia: El país asiático poco a poco está creciendo tanto económicamente como en estudios informáticos, por lo que podría ser una buena decisión a la hora de expandirse por el mercado asiático.
- Venezuela: Uno de los países más conflictivos del momento en el ámbito político y empresarial del mundo (quitando por supuesto los países centro y sur africanos), donde la hiperinflación ha devastado el mercado económico. Actualmente se encuentra en un proceso político difícil de calificar, que podría traer problemas a la hora de expandirse por el mercado suramericano.

Entre la principales aplicaciones webs donde contratar freelancers (TrabajoFrelance.com, Freelancers.com, ForoBeta y Fiverr) de prácticamente todos lugares del mundo hemos elegido dos:

Fiverr

Fiverr es la web líder del sector de la subcontratación de autónomos y empresas freelance. Su funcionamiento es muy sencillo, un autónomo o freelance se registra en la página web a través de Facebook o a través de su correo electrónico y rellenando una simple ficha de presentación donde se recogerá toda la información para que tu búsqueda para el cliente sea mucho más sencilla, tanto por la profesión y trabajos que realizas, como saber el tiempo que dura el contrato, fechas de entrega, y detalles del proceso de compra.

La página web se encarga de realizar automáticamente un contrato de aceptación de proyectos y las condiciones que se deben cumplir para que tanto el contratante como el contratado pueda tener una forma de reclamación y seguro de realización u ordenación de proyectos.

Dentro de cada ficha de presentación encontramos el nombre, ya sea real o alias, la procedencia del trabajador, la fecha desde que la persona es miembro en la web, el tiempo de respuesta media que tarda en contestar el futuro trabajador y la última entrega.

Estos datos se generan de manera automática o únicamente con un click, pero luego hay una pequeña ficha de presentación en la que explica a qué se dedica y otros datos de interés.

Al lado del alias o nombre se encuentran 5 estrellas, donde se coloca la reseña a esta persona para saber del 1 al 5 el nivel de calidad del trabajo realizado y entre paréntesis cuantos reviews/opiniones ha recibido este usuario (1 por cada trabajo enviado), es decir, todos son reales.

Todos los usuarios establecen un precio por el que realizar este trabajo, habitualmente te

dan más de una opción, ya que tienen la posibilidad de establecer una tarifa Básica, Standard y Premium, además de anexas extras a cada posibilidad y así hacer un presupuesto lo más exacto y preciso al cliente. La aplicación web se lleva una comisión por la realización de la gestión y búsqueda del contacto.

Freelancer.com

El estilo de página web es muy parecido a la anterior explicada “Fiverr”, pero aquí hay dos opciones, la opción de registrar tu proyecto y la opción de registrarte como posible trabajador.

El comienzo del funcionamiento es el siguiente, en primer lugar hay muchos trabajadores registrados con las ganas y disponibilidad para trabajar cuando el futuro cliente lo desee, ya que, en segundo lugar, los clientes que quieren realizar un proyecto en concreto lo único que deben hacer es “subir” el deseo de realización del proyecto con una explicación a través de este simple proceso de seguimiento:

1. Elige un nombre para tu proyecto
2. Cuéntanos más sobre tu proyecto
3. Sube un archivo
4. Que habilidades se requieren. En este apartado la página web lo que quiere conocer son palabras clave para que trabajadores busquen proyectos privados a realizar que requiera las habilidades o conocimientos que ellos tienen o requiere.
5. ¿Cómo te gustaría hacerlo? En este apartado te da dos opciones a elegir, en primer lugar la opción recomendada, que es únicamente publicar un post sobre el proyecto y la otra es realizar un concurso que se trata de publicar un premio y obtener entradas e información sobre las publicaciones e información de la competencia para poder repetir o captar una mayor actividad de los trabajadores autónomos.
6. Los siguientes apartados ya dependen de las opciones elegidas, debido a que si eliges una te dirige por un camino y si eliges otra opción te lleva por otro camino diferente, pero las opciones a las que me quiero referir con este apartado

son:

- Presupuesto disponible
- Fecha de entrega
- Extras (Asesor personal para explicar detalladamente y conseguir al trabajador perfecto para el proyecto en cuestión)

Tras los planteamientos explicados en cada página web llegamos a la conclusión y toma de decisiones sobre cuál utilizar, como utilizar y con los objetivos precisos a conseguir, ya que tenemos varios objetivos a tener en cuenta.

Esta breve explicación nos da pie a tomar la decisión sobre qué tipo de persona o empresa queremos que cubra nuestros próximos proyectos gráficos.

Hemos estudiado el mercado de todos y cada uno de los países expuestos anteriormente y ahora os explicaremos uno a uno el descarte de cada país y así centrarnos en un par de ellos.

En primer lugar hemos decidido descartar Argentina debido a que, con nuestro presupuesto tan ajustado no podemos hacer frente a un salario digno de un habitante argentino debido a la hiperinflación que está sufriendo en la actualidad.

Otro país a descartar debido a sus pocos conocimientos informáticos, online y de maqueta es Camboya, ya que, además de no aparecer ningún autónomo/freelance en las páginas webs seleccionadas, no vemos la posibilidad de poder extendernos a través del país explicado.

El último país descartado será Tailandia ya que no aparece en ninguna de las dos páginas webs seleccionadas ninguna persona especializada en el sector en el que nosotros trabajamos, además de ser un caso muy parecido al de su país vecino Camboya, que no veríamos la posibilidad de crecer a lo largo de su mercado económico y laboral.

Como se puede deducir después de explicar el último párrafo escrito, los países donde querremos buscar y situar nuestra sede subcontratada serán India y Venezuela.

Los motivos por los que la elección será India son las siguientes:

- Control del inglés como uno de los idiomas oficiales del país.
- Uno de los países subcontratados con más conocimiento en diseño gráfico y diseño web, perfecto para nuestros servicios.
- Salario por proyecto y más adelante, salario mensual asequible al presupuesto de Cierzo Comunicación.
- Uno de los objetivos escondidos dentro de los expuestos en el proyecto es la ayuda a los más necesitados e India es un país suficientemente pobre y la ayuda que les podemos ofrecer ofreciendo nuestro empleo es muy alta, incluso para algunos, la posibilidad de salir de la pobreza (La semana laboral de 4 horas – Timothy Ferris).
- Aparición de muchos trabajadores autónomos indios en la aplicación web tanto Fiverr como Freelancer.com

La elección de Venezuela se produce por los siguientes motivos:

- Posibilidad de crecimiento por los países limítrofes de Venezuela por sur América.
- País muy especializado en videoreportajes y diseño gráfico.
- Facilidad de pago por proyecto y mensualidades debido a la diferencia de vida entre España y Venezuela. Cierzo Comunicación puede hacer frente con creces a los costos salariales de los autónomos venezolanos.
- Actualmente, el país está en uno de los peores momentos de su historia, muchas empresas han decidido cerrar sus sedes venezolanas, por lo que con nuestros pequeños proyectos podríamos ayudar a ciertas personas y ser un punto clave en la ayuda al país.

Gracias a estas aplicaciones web, conseguiremos mantener un contacto personal con los

trabajadores y nos ahorrará una investigación de mercados muy costosa, ya que, si no existiera la aplicación tendríamos dos opciones:

1. Contratar a una empresa investigadora de mercados para conseguir estudiar el mercado de diseñadores gráficos y webs disponibles.
2. Viajar al país de destino y conocer de primera mano estudios que trabajen el diseño gráfico y web o especializados en una de ellas.

Decisión final

Actualmente contamos con una nueva cliente, Floristería Sayde (Zaragoza) que está interesada en la realización de una página web con tienda online y desea que se le realice un cambio de formato e integrar más códigos postales para que el envío de la mercancía se haga oficial.

Este proyecto nos corre mucha prisa, por lo que decidimos realizar la búsqueda a través de Fiverr, ya que en esta web la búsqueda del profesional lo hace la persona que desea el servicio, por lo que será mucho más rápido que esperar respuesta de éstos en www.freelancer.com.

Tras una búsqueda intensa, hemos llegado a encontrar a un profesional venezolano que lleva trabajando a través de Fiverr desde octubre de 2015 en el que tiene una puntuación de 5 sobre 5 en 69 reviews, lo que nos da la seguridad y garantía de que realiza excelentes trabajos.

Tiene 3 presupuestos:

- Básico: Nos presupuesta una página web estática de una única página por un precio de 36.85€
- Standard: El presupuesto standard cuenta con una página web completa integrando algún que otro plugin, pero no los plugins que necesitamos para tener una web de las calidades que Cierzo Comunicación quiere ofrecer.
- Premium: El servicio Premium ofrece la realización de una tienda online con las mismas plantillas Premium que utilizamos nosotros “Divi”, que son plantillas a medida de formato WordPress, lo que no tendríamos ningún problema en el entendimiento de su realización o cualquier modificación necesaria.

La decisión final de los dos socios principales de Cierzo Comunicación ha sido la elección del trabajador autónomo venezolano con el alias “juandervis”, con el presupuesto Premium, el cuál contaba con la realización de una tienda online con plugins premiums y la utilización de Divi de segundo nivel a un precio de 276.34€ como precio final. Podemos encontrar a esta persona a través del siguiente link¹.

El presupuesto por la creación de la tienda online que Cierzo Comunicación presentó a Floristería Sayde fue de 1200€+ gastos de mantenimiento web (valorados en torno a unos 200€anuales), mientras que Juandervis nos cobra 276.34€por su creación + 13.82€ por la comisión de contacto web y mantenimiento de Fiverr.

Sin contar en los beneficios de Cierzo Comunicación el mantenimiento anual de la tienda online, nos encontramos con que Cierzo Comunicación genera un beneficio de 909,84€ por proyecto, por lo que, si el trabajo realizado por Juandervis es correcto, estaríamos convencidos e interesados en mantener un mayor contacto y un trabajo más continuo para poder abrir junto a su ayuda, un conjunto de subcontratación de la empresa con él y empresa o compañeros si los tuviera o tuviese.

Este suceso real que Cierzo Comunicación hará oficial en los próximos días, ocurriría exactamente igual en el caso de India, incluso por un salario más bajo debido a que el nivel de vida en India es mucho más bajo que en Venezuela y cuentan con un nivel de especialización muy alto en diseño gráfico y web. Son mercados que hay que explotar y priorizar, ya que, como bien dice el famoso emprendedor Timothy Ferriss, “La pesca es mejor donde va menos gente”.

¹ Enlace/link de trabajador venezolano en la página web Fiverr: https://www.fiverr.com/juandervis/make-a-responsive-wordpress-web-page-with-divi?context_referrer=search_gigs&source=top-bar&ref_ctx_id=0faabee5-4e6f-4182-9a6e-a8b14c55779c&pckg_id=1&pos=10&context_type=auto&funnel=0e499e37-1158-4899-b96c-255a1dbe5650

Conclusiones

Como hemos podido observar en la decisión final del proyecto, el outsourcing y expansión de Cierzo Comunicación a través de India y Venezuela sería un punto de ayuda, inflexión y posibilidad de crecimiento para la empresa ya que podría obtener un alto beneficio, tanto en India como en Venezuela, ofreciendo a indios y venezolanos la posibilidad de fijar su propio precio por realización de proyecto y que, aunque para nosotros parezca un coste mínimo, hay que tener en cuenta el valor del dinero en un país y en otro. Sirva como ejemplo la comparativa entre España y Venezuela, donde mientras que aquí, en España, a fecha de 2019 el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) es de 900€, en el caso de Venezuela a fecha de 2019, tras las continuas subidas del SMI por parte de Nicolás Maduro, actualmente éste se estima que podría encontrarse entre los 18.000 y 40.000 bolívares soberanos venezolanos, aunque no se dispone de suficiente información como para contrastarlo debido al régimen político que viven actualmente, equivaldrían a unos 2,52€ y 5,60€ respectivamente.

Por tanto, la puesta en marcha de esta subcontratación la llevaremos en marcha en los próximos días, debido a que vemos que servimos de especial ayuda a una persona, o equipo de personas, en los países en los que queremos desarrollar nuestra actividad empresarial, además de que ellos mismos son las personas que ponen las condiciones salariales y profesionales. Cierzo Comunicación propondrá únicamente un estilo y las herramientas de realización del servicio, para no perder imagen de marca (sino dispusieran de las herramientas necesarias para su realización, Cierzo Comunicación cedería sus claves de acceso y formación necesaria para su realización), con el fin de continuar con el crecimiento, tanto en volumen de negocio como de personal involucrado, y, sobre todo, la generación de valor añadido en los nuevos proyectos en los que se va a ver inmerso la empresa.

Bibliografía

A. A., 2019. *El Espectador*.

Available at: <https://www.elespectador.com/noticias/el-mundo/gobierno-de-maduro-anuncia-un-nuevo-aumento-del-salario-minimo-en-venezuela-articulo-852609>

Agencia Afp, 2019. *El Espectador*.

Available at: <https://www.elespectador.com/noticias/el-mundo/gobierno-de-maduro-anuncia-un-nuevo-aumento-del-salario-minimo-en-venezuela-articulo-852609>

Alcaraz Cegarra, M. d. C., 2017. *Universidad Politécnica de Cartagena*.

Available at: <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/6009/tfg-alc-pla.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Anon., 2016. *SoyConta*.

Available at: <https://www.soyconta.com/outourcing-o-subcontratacion/>

Atarés Urdiciain, J., 2015. *Zaguan - Unizar*.

Available at: <https://zaguan.unizar.es/record/48056/files/TAZ-TFG-2015-244.pdf>

Ferriss, T., 2010. *La semana laboral de 4 horas*. Primera ed. East Hampton: RBA.

García Otón, J., 2017. *Repositorio UPCT*.

Available at: <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/6058/tfg-gar-ana.pdf?sequence=1>

Madinabeitia Domínguez, I., 2014. *Universidad del País Vasco*.

Available at:

https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/14602/TFG_madinabeitia.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Madrid M., C., s.f. *Academia*.

Available at:

https://www.academia.edu/30206920/TIPOS_DE_NEGOCIADORES_Y ESTRATEGIAS_DE_NEGOCIACION

Monclús Negredo, E., 2016. *Universidad de Zaragoza*.

Available at: <https://zaguan.unizar.es/record/58271/files/TAZ-TFG-2016-2461.pdf>

Sánchez Galán, J., s.f. *Economipedia*.

Available at: <https://economipedia.com/definiciones/subcontratacion.html>

Tittelbach Gómez, N., 2016. *Universidad Politécnica de Cartagena*.

Available at: <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/5920/tfg-tit-pla.pdf?sequence=1>

Val Merinero, J. M., 2013. *Trabajo TFG Universidad de Zaragoza*.